



Workshop

1 Tag

**WERTE-
orientierte
Kommunikation**
Sich selbst und andere
besser verstehen

Claudia Henrichs, Dipl.-Päd.
Fridolinstr. 40, 50823 Köln
+49 221 860 51 98
www.chc-team.com

PFLEGE ambulant ●

DARUM GEHT ES

- ✓ **Möchten Sie auch schwierigen Pflegekunden und Angehörigen auf Augenhöhe begegnen?**

Statt die Zähne zusammen zu beißen!

- ✓ **Legen Sie Wert darauf, dass alle im Team wertschätzend miteinander umgehen?**

Statt hinter dem Rücken übereinander zu lästern!

- ✓ **Wollen Sie authentisch, klar und empathisch mit Ihren Mitarbeitenden kommunizieren, auch wenn sie nicht auf einer Wellenlänge sind?**

Statt sich über Missverständnisse endlos zu ärgern!

Manchmal läuft es absolut rund: Ihr Gesprächspartner ist interessiert und aufgeschlossen. Alles, was Sie sagen, fällt auf fruchtbaren Boden. Sie und Ihre Vorschläge kommen gut an: Im Gespräch mit Pflegekunden und Angehörigen, im Team, im Mitarbeitergespräch und bei Ihren Führungskräften.

Und manchmal scheint keine Verständigung möglich zu sein. Nichts, was Sie sagen, kommt bei dem Anderen richtig an. Sie verstehen einander nicht. Missverständnisse lähmen die Zusammenarbeit.

Der Grund für Missverständnisse, Konflikte und mühsame Zusammenarbeit liegt oft darin begründet, dass unterschiedliche Wertsysteme aufeinandertreffen. Meistens unbewusst transportieren wir mit unseren Sätzen entschlossene Dominanz, lebhaft Initiative, verlässliche Kooperation oder disziplinierte Gewissenhaftigkeit. Wie unsere Kommunikation bei anderen ankommt, dazu bekommen wir selten eine Rückmeldung.

Daher ist ein erster Schritt, sich des eigenen Wertsystems noch einmal bewusster zu werden, um dann zu erarbeiten, wie Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Persönlichkeiten reibungsloser gestaltet werden kann.

Das Geheimnis für den persönlichen und beruflichen Erfolg liegt darin, sich und andere besser zu verstehen.



ZIELGRUPPE

Menschen aus der ambulanten Pflege, die sich und andere besser verstehen wollen.
Je nach Teilnehmerkreis wird der Inhalt auf die Führungskommunikation oder Gespräche mit Pflegekunden und Angehörigen ausgerichtet.

ZIELE DES WORKSHOPS

Die Teilnehmenden

- wissen, wie es mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell gelingt, das eigene Verhalten zu analysieren und offener für andere Wertesysteme zu werden,
- können die verbalen und nonverbalen Botschaften Ihrer Gesprächspartner besser verstehen und sich auf deren Persönlichkeit einlassen, um gemeinsam Ziele zu erreichen,
- wissen, wie typgerechte Kommunikation funktioniert und man gleichzeitig authentisch bleiben kann,
- können Missverständnisse und Konflikte vermeiden und auch mit schwierigen Dialogpartnern ein konstruktives Gespräch führen.

Über die eigene Persönlichkeit tappt man immer im Dunkeln. Man braucht andere, um sich selbst kennenzulernen. (C. G. Jung)

IHRE INVESTITION

Entnehmen Sie bitte die Preise meiner aktuellen [Honorarliste](#)

Auf meiner Webseite finden Sie einen passenden Artikel zum Thema:
[„Kann ich Mitarbeiter typgerecht motivieren?“](#)



DAS SAGEN BEGEISTERTE KUNDEN

„Lieben Dank noch einmal für diesen prallvollen Tag, der mir viele Aha-Erlebnisse und ein besseres Verständnis für meine Mitmenschen und meiner eigenen Verhaltensmuster vermittelt hat. Es war mehr als interessant.“

*Esther Wingerter, Geschäftsführerin AG
Sozialstationen*

„Du zeigst praktikable Wege auf, wie sich Menschen aus der ambulanten Pflege mit der Berufung auf ihre Stärken, Fertigkeiten und Fähigkeiten in ihrem Beruf engagieren können, sodass für alle Beteiligten eine Win-Win Situation entsteht! TOLL!!!“

Wolfgang Zettl, Pflegefachkraft

„Ich möchte Dir von meinem Gespräch mit der `blauen` Kundin erzählen: Ich habe mich mit allem Persönlichen zurückgehalten. Am Ende des Termins sagte sie, dass sie öfter mit mir sprechen möchte. Toll, oder? Ich bin das erste Mal mit einem guten Gefühl bei der Kundin raus.“

Nicole Merklein, Vertriebsmitarbeiterin